

# Эфемерное изобилие

## конкуренция

Формально экономический кризис закончился, но цены на недвижимость не спешат идти вверх. В поисках актуального тренда застройщики рассматривают все ниши, от дорогого жилья до малоэтажного домостроения, но, как оказалось, у покупателей нет явных предпочтений — даже жилье экономкласса, хит продаж во время кризиса, постепенно утрачивает свои позиции. Рецепт, по мнению экспертов, один: строить качественнее и продавать дешевле.

### Бег на месте

За прошедший год жилье в Новосибирске, по наблюдениям участников рынка, подорожало на 2-3%, с начала 2012 года ситуация практически не изменилась. За первый квартал 2012 года, подсчитали аналитики Rolband & Partners, средневзвешенная цена предложения в многоквартирных домах на вторичном рынке выросла на 1,96%, до 55,51 тыс. руб. за 1 кв. м. В апреле, по данным директора по маркетингу компании Александра Астахова, рост цен замедлился, квартиры подорожали лишь на 0,32%, до 55,69 тыс. руб. за 1 кв. м. А по некоторым позициям, уточняет он, динамика была и вовсе отрицательной, например двухкомнатные квартиры в апреле подешевели на 0,06%.

Эти данные подтверждают и в RID Analytics. Проанализировав первичный рынок (строящиеся дома) за истекший месяц, эксперты компании зафиксировали рост цен на 1,6%, до 45 тыс. руб. за 1 кв. м. Уже сданные в эксплуатацию дома подешевели на 2,6%, до 52 тыс. руб. за 1 кв. м. «Колесания цен фактически происходят в пределах погрешности. Так, в апреле не отмечалось ни резкого повышения цен, ни снижения», — подытоживает директор АН «Жилфонд» Александр Чернокульский.

Несмотря на стагнацию цен на квартиры, именно ниша многоквартирного жилья сейчас является наиболее привлекательной для девелоперов, полагает руководитель аналитического центра АН «Сибкадемстрой недвижимость» Татьяна Казакова. По ее словам, несмотря на невысокие показатели доходности, в других сегментах дело обстоит еще хуже. «Если за время кризиса цены на торговые и офисные площади упали на 50-70%, то жилье удержалось в пределах 30-40%», — поясняет госпожа Казакова, при этом отмечая,

что до сих пор покупательский спрос во многом был обусловлен мерами господдержки, в частности губернаторской программой (выдача субсидий на покупку жилья до 300 тыс. руб.).

О серьезности намерений застройщиков сосредоточиться на многоэтажном строительстве свидетельствует рост цен на земельные участки под строительство именно многоэтажных домов. По данным Татьяны Казаковой, в кризис земельные участки под многоэтажное жилье подешевели на 14% (для сравнения: снижение цен на участки под коммерческую застройку составило в среднем по рынку 45-55%, а под малоэтажное строительство цены и вовсе упали на 90%), а сейчас цены на них обогнали даже такие хиты рынка, как участки под строительство бизнес- и торговых центров. Коммерческая недвижимость, по мнению экспертов, больше не манит инвесторов, они распродают участки и выходят из проектов. По данным САСН, если до кризиса в Новосибирской области под коммерческое строительство предлагалось около 250-300 участков, то сегодня можно выбрать из 400-450 участков.

### На распутье

По данным муниципалитета, в первом квартале в Новосибирске введено 106 тыс. кв. м жилья, что почти в 1,5 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года (71,4 тыс. кв. м). В 2011 году был сдан 91 строящийся многоэтажный дом, при этом начато строительство еще порядка 100 объектов, в первом квартале было заложено еще около 30 новых домов. На фоне растущего предложения аналитики прогнозируют снижение спроса и цен на новосибирском рынке жилья. Татьяна Казакова полагает, что снижение составит порядка 10-15%. «Из-за сокращения объемов господ-



В поисках покупателя застройщики внимательно изучают все ниши на рынке — от эконом до жилья премиум-класса. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕВА

держки снижается спрос, а объемы предложения превышают уровень 2011 года», — объясняет она.

Застройщики пытаются нащупать, какие продукты будут востребованы в сложившихся на рынке условиях. Наиболее очевидный ответ — это жилье экономкласса. Покупатели живо реагируют на низкие цены, отмечает госпожа Казакова. В качестве примера она приводит новый проект концерна «Сибирь» жилмассив «Тулинское», где предлагались квартиры-студии от 847 тыс. руб. и продажи, по ее данным, шли «очень живо».

В период кризиса именно дешевые квартиры стали хитом продаж, позволив лидеру местного рынка в этом сегменте — компании «Дискус плюс» выйти на годовой объем 100 тыс. кв. м. «Компания держит низкие цены, но при этом балансирует на грани себестоимости», — отмечает независимый аналитик Сергей Николаев. По его мнению, компания могла бы продавать жилье на 15-20% дороже — именно по такой цене квартиры этого застройщика продаются на вторичном рынке. Господин Николаев считает, что «Дискус плюс» пред-

почитает не поднимать цену, дабы отсеять конкурентов.

По данным САСН, более 60% строящегося сейчас жилья попадает под определенные экономклассы. Впрочем, по прогнозу Татьяны Казаковой, уже во второй половине 2012 года предложение квартир, попадающих под губернаторскую субсидию (со сроком сдачи в 2012 году), будет практически исчерпано, поэтому предпочтения клиентов сместятся «в сторону более комфортного жилья с наилучшим соотношением „цена — качество“».

Солидарен с мнением риэлторов и архитектор Александр Ложкин. «Застройщикам придется примириться со снижением рентабельности и бороться за покупателя», — подкрепляет он. Наибольшие шансы на успех, по его мнению, у тех застройщиков, которые готовы не просто строить объекты, а заниматься созданием городской среды. Но таких единицы, убежден собеседник.

### Элитное сменяет ветхое

Один из наиболее маржинальных сегментов, элитное жилье, сейчас является и наиболее сложным в плане продвижения, по-

лагают эксперты. Директор АН «Грановит» Александр Бычковский отмечает проблемы с реализацией дорогих квартир. «Круг потребителей такого продукта узок, дорогие квартиры продаются гораздо хуже, чем остальное жилье, а сделки совершаются, как правило, с существенным дисконтом», — объясняет господин Бычковский.

Директор АН «Акрополь» Зафар Умаров не согласен с коллегой. По его мнению, в Новосибирске существует неудовлетворенный спрос на дорогое жилье и состоятельные жители готовы платить за достойное предложение. Господин Умаров отмечает, что, исходя именно из таких расчетов, застройщики берутся за создание проектов дорогой недвижимости. В качестве одного из примеров он приводит будущий дом на Красном проспекте, совокупный объем инвестиций в строительство которого составит более 1 млрд руб.

Пока девелоперы оценивают риски, городские власти видят новые возможности для застройщиков в сносе и расселении ветхого и аварийного жилья. Начиная с этого года муниципалитет впервые решил сфинансировать наравне с застройщи-

ками расселение жителей барачных. Как пояснил начальник департамента земельных и имущественных отношений мэрии Новосибирска Алексей Кондратьев, решение о финансировании расселения ветхого жилого фонда появилось после того, как власти пришли к выводу о нерентабельности его освоения силами одного застройщика. Первые муниципальные торги по новой схеме состоялись уже в апреле, два участка купил генеральный директор компании «Энергострой» Владимир Литвинов.

По мнению директора RID Analytics Елены Ермолаевой, идея мэрии вполне «жизнеспособна» и привлекательна для застройщиков. Участки с ветхим жильем часто располагаются в привлекательных местах, а затраты на расселение благодаря участию властей станут «посильными» для инвесторов.

### Малое и перспективное

Еще одной из перспективных ниш для новосибирских застройщиков должно стать малоэтажное жилье. Исторически сложилось так, что Новосибирск отстает от своих соседей по федеральному округу по объемам малоэтажной застройки — реализованных коттеджных поселков в окрестностях города единицы, отмечают эксперты. В середине нулевых, почувствовав большой потенциальный спрос, девелоперы и инвесторы оптом скупили земли сельхозназначения. Падение реальных доходов населения поставило крест на планах строительства коттеджных поселков. Создание комфортных домов требует больших вложений в инженерную, социальную, транспортную инфраструктуру. Многие девелоперы решились на распродажу участков и вовсе без продаж на строительство. Другое, чтобы предложить рынку более доступный продукт, вынуждены уменьшить площадь коттеджей, строить в коттеджных поселках таунхаусы и даже многоквартирные малоэтажные дома. Например, все эти виды жилья предлагаются в строящихся поселках «Конквеста» и «Грин хаус».

По данным аналитического центра «Сибкадемстрой недвижимость», если год назад суммарная доля коттеджей площадью не больше 300 кв. м составляла 50%, то сейчас она составляет уже 57%. «Снижение доходности абсолютно во всех сегментах — тот факт, с которым придется смириться девелоперам. Если в докризисный период доходность вложений в различных сегментах составляла пять — восемь лет, то сейчас эти сроки растянулись до 9-12 лет, а по некоторым позициям — и больше», — подытоживает Елена Ермолаева.

Яна Янушкевич



it's our world

welcome

Описание и наименование продуктов и услуг Orange, используемых в этом материале, являются торговыми марками Orange Personal Communications Services Limited. Оборудование сертифицировано. Услуги лицензированы. Реклама.

- единственный в России международный оператор с собственной развитой инфраструктурой
- крупнейшая в мире сеть передачи данных, охватывающая 220 стран
- локальная поддержка в 166 странах силами 18 000 специалистов
- полный спектр телекоммуникационных услуг и интеграционных решений для бизнеса, включая облачные сервисы

Т. 8 800 500 5 500

звонок по России бесплатный

www.orange-business.ru

Business Services



**СТАТУС КАПИТАЛ** т. (383) 310-3-320  
ПРОМЫШЛЕННО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ www.DomDostupno.ru

**ДОСТУПНЫЕ КОТТЕДЖИ В ЗЕЛЁНОМ РАЙОНЕ ВАСНИЛА** Новосибирск

12 минут до метро

300 метров до посёлка Краснообск

700 метров до берега Оби

Большая часть домов 1-й очереди уже обрели своих владельцев - сдача в эксплуатацию с июля 2012 г.

Досрочно началось заключение договоров на 2-ю очередь строительства, сдача которых в эксплуатацию начинается в сентябре 2012 года.

Последние новости, проекты домов, информацию о ценах и конструкциях коттеджей смотрите на сайте www.DomDostupno.ru

от 4,7 млн. руб.

Коттеджи могут быть приобретены в собственность после завершения строительства.

28 июня 2012 года  
Новосибирск, конгресс-отель «Новосибирск»

**Коммерсантъ®**

## HR-КОНФЕРЕНЦИЯ НОВАЦИИ И ПРАКТИКА ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛОВ

### В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Панельная дискуссия. Роль HR в производственных и бизнес-процессах компании
- Обзор основных российских HR-трендов
- Анализ актуальных изменений в трудовом законодательстве с 2012 года
- Кадровая безопасность. Защищаем интересы Работодателя
- Современные инструменты поиска, оценки и управления высокой эффективностью персонала
- Сущность, виды и отдача от инвестиций в человеческий капитал. Мотивационные программы: от «рыхлой массы» до «сплоченной команды» и 100% вовлеченности в работу
- **ВПЕРВЫЕ В НОВОСИБИРСКЕ!** Мастер-класс «Методика подбора и оценки персонала по системе Адизеса: код РАЕИ / Мозговое превосходство / Система ценностей / Эмоциональное превосходство» от Алексея Макарова, сертифицированного партнера Института менеджмента Адизеса, бизнес-консультанта, зам. декана Бизнес-школы ВШЭ (Нижний Новгород).

Модератор: **Денис Зернов**, управляющий партнер Ассоциации бизнес-консультантов (Новосибирск — Красноярск). Среди клиентов: ГЛОНАСС, «МегаФон», «Роснефть», «Русал» и др.

Для участия приглашаются генеральные директора и владельцы компаний, директора HR-департаментов, руководители отделов обучения и развития персонала, начальники кадровых служб. **КОЛИЧЕСТВО МЕСТ ОГРАНИЧЕННО!**

Организатор **Коммерсантъ** СИБИРЬ

http://sibir.kommersant.ru

По вопросам участия и регистрации обращайтесь: (383) 212-02-42, 212-04-49, androsova@kommersant-nsk.ru